

Une agence bruxelloise qui fait de l'immobilier... autrement

■ Codabel se fait notamment payer en participations dans les projets qu'elle dénêche.

Codabel, "un nom qui ne veut rien dire, mais qui, en même temps, semble familier à tous", sourit Béranger Drouin. Un nom qui convient parfaitement à l'agence immobilière bruxelloise bien différente de toutes les autres qu'il a créée avec Côme Marbaque et Gaétan Leroux, 103 ans à eux trois.

Différente à plus d'un titre. "On ne nous propose pas de biens à vendre, c'est nous qui trouvons les opportunités", explique-t-il. Pas sur Internet, mais directement dans la rue. Dans leur équipe, quatre personnes tournent en continu sur le terrain, discutant avec les riverains, les concierges, les postiers, à Bruxelles, mais aussi à Anvers, Gand, Namur, Arlon. "La plus-value, dans notre métier, ce n'est pas de trouver le vendeur ou l'acheteur, mais le produit, poursuit Béranger Drouin. Ce n'est qu'ensuite que nous cherchons le ou les investisseurs à qui ce bien conviendra le mieux, qu'il s'agisse de bureaux, de logements, de commerces, de projets mixtes."

Et ils se donnent trois semaines pour y arriver. Car pour être assuré d'emporter le deal, Codabel fait directement une offre ferme aux vendeurs, puis seulement se met en quête d'acquéreurs, institutionnels ou privés, Belges ou étrangers. "Il n'y a qu'un seul bien pour lequel nous n'avons pas trouvé de partenaire investisseur: une arrière-maison à Saint-Gilles, chaussée d'Alseberg, illégalement érigée, sourit Côme Marbaque. Nous l'avons gardée, régularisée et y avons inscrit trois logements. C'est malgré cela notre plus beau deal cette année."

Guide d'investisseurs

C'est d'ailleurs là une autre particularité de la jeune société – lancée en 2015: deux tiers des biens qu'elle propose sont... difficiles (en termes d'état, de localisation...), dont les prix varient de 300000 euros à plusieurs millions. "L'important est d'apporter une plus-value, mais surtout de guider les investisseurs sur le marché belge", reprend Béranger Drouin. "L'occasion d'en amener de nouveaux, qui n'y seraient pas venus sans nous", ajoute son compère.

Pour être assuré d'emporter le deal, Codabel fait une offre ferme aux vendeurs, puis seulement se met en quête d'acquéreur.

Troisième particularité et non des moindres: les trois patrons de Codabel s'arrangent, autant que faire se peut, pour prendre une participation dans les projets qu'ils proposent. "On se fait payer en participations, confirme Côme Marbaque. Même si c'est très minoritaire." Une manière permettant d'aligner les intérêts tout le long du processus d'investissement (obtention des permis, des crédits, des primes, travaux de rénovation, etc.) et de rassurer leurs clients. "Pour les investisseurs, c'est mieux qu'un business plan, précise-t-il. Nos fonds sont limités, d'où l'idée d'investir avec tout le monde."

Selon les cas, leur participation s'échelonne entre quelques pourcents et près de 50. Comme c'est le cas de la société OLS (Office du logement solidaire), dans laquelle ils sont associés à un investisseur privé belge. "On rachète des biens pourris, abandonnés, squattés, qu'on remet en ordre et qu'on loue à des agences immobilières sociales (AIS)", explique Béranger Drouin. Il y a peu, OLS a livré sept logements à Molenbeek. La société en compte 50, mais vise les 200 d'ici deux ans.



Le trio de Codabel au Mipim à Cannes. De gauche à droite: Gaétan Leroux, Côme Marbaque et Béranger Drouin.

CODABEL

Cette philosophie dans la manière de travailler s'explique essentiellement par la variété des services proposés par Codabel: du développement avec Codabel Development (réalisation de petites promotions immobilières, 15 opérations lancées cette année); de la gestion locative de bureaux et de commerces avec Codabel Management (900 millions d'actifs sous gestion); de la gestion résidentielle et du syndicat de copropriété pour des privés

avec Geste (environ 3 500 lots, dont quelque 700 en gestion privée, plus de 100 millions d'actifs) et de la gestion résidentielle pour des institutionnels comme Primonial ou Securex avec Immo (un millier d'appartements, dont une partie de meublés).

Soit une équipe, au total, de 90 personnes. "Et on continue à engager, qu'on se le dise", concluent en chœur les deux jeunes patrons.

Charlotte Mikolajczak

Opérations majeures

Un modèle et des clients français

Primonial. L'agence Codabel, créée en 2015 sur base d'un modèle français, est sortie de l'ombre la même année avec l'acquisition du shopping center Basilix (70 magasins) pour le fonds paneuropéen d'origine française Primonial qu'elle représente au Benelux. "C'était la première fois que Primonial faisait un investissement hors de France", précise Béranger Drouin. Depuis, le fonds en a fait au moins un par an en Belgique dont l'acquisition, en 2018, d'Immo, le portefeuille résidentiel d'Aedifica. Toujours avec Codabel. Une opération tant et si bien menée qu'aujourd'hui, l'agence s'occupe d'Immo, avec la même équipe, dans les anciens bureaux d'Aedifica avenue Louise. "L'opération a suscité beaucoup d'intérêt, confie Béranger Drouin. Il y avait une vingtaine d'amateurs. Ce qui a fait la différence, c'est que Primonial investissait dans les murs, tandis que nous reprenions le personnel (20 personnes) en y mettant le prix, tant il est difficile de trouver des collaborateurs."

Tikehau. La dernière grosse opération de Codabel, il y a trois semaines, a vu l'arrivée d'un autre fonds français, Tikehau Capital, qui a racheté le portefeuille de la famille Rova d'une valeur de 80 millions d'euros (30 000 m² de logements, commerces, bureaux répartis dans Bruxelles-Ville). Un portefeuille que Codabel a elle-même déniché et sur lequel elle a travaillé 18 mois. Et même si c'est de façon très minoritaire, elle a, une fois encore, investi dans cette opération. **C.M.**